

兼業農家を応援する社内ファーマーズマーケット

安保 繁（北上市柳原町 40代会社員）

【取組内容】

- ・兼業農家が勤める企業等が、農産物を販売できる体制を整え「社内ファーマーズマーケット」を開催する。



勤務先の企業等で販売スペースを設ける

↓
販売コストが削減でき、収益性の高い直接販売が可能

勤務先の従業員への販売

↓
新たな顧客確保につながり、購入者の利便性も向上

誘致企業の多い北上市の特徴

↓
市が支援し、企業の自主的な取組を促すことで継続的に実施

社内ファーマーズマーケットに取り組むことで
兼業農家の収益向上

【その他】

- ・企業にとっても社会的責任（CRS）を果たす取り組みの一環となり、従業員満足度や福利厚生向上に繋がる。

企業に勤める
兼業農家



||

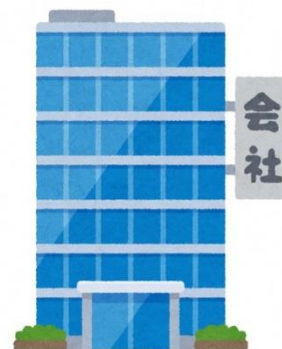


勤務先

農産物を社内売店等で販売



売上増加、顧客確保、
販売コスト削減



北上ベジパートナープロジェクト

木村 達之 (東京都調布市 20代学生)

【取組内容】

・生産者と消費者のマッチングサイト。年間に栽培する農作物の売買の他、農作業の体験など、生産から販売までの各段階でマッチングを行う。



年間の栽培予定作物に対して、事前に買い手が見つかり支払が保証される

↓
小規模な兼業農家でも経営が安定化

利用者は顔の見える生産者から野菜を購入

↓
生産者と消費者の信頼関係の構築にも役立つ

繁忙期に生産者が作業の手伝いを依頼

↓
利用者が農作業体験を行い、人手不足も改善

生産者と消費者のマッチングサイトを活用することで
兼業農家の収益向上

生産者



年間の栽培予定計画、
農業体験募集等の
情報をサイトに掲載



農産物の購入希望や
農作業体験の申込

利用者
(消費者)



ミニトマトのソバージュ栽培

高橋 賢（北上市相去 40代農業）

【取組内容】

- ・ミニトマトの露地放任栽培向けの品種を使い、きゅうり用の支柱とネットを利用して放任栽培し、収穫だけに専念し作業の省力化をする。



農薬防除や脇芽掻き等が不要



管理業務が大幅に省力化。
空いた時間で別の仕事にも取り組める

従来のミニトマト栽培よりも施設費用が安価

↓
初期投資を抑え、誰でも取り組みやすい

オーガニック栽培が可能



高単価での販売も見込める

ミニトマトのソバージュ栽培に取り組むことで
兼業農家の収益向上

【その他】

- ・収穫体験やジュースづくり、料理教室等のイベントにも適しており、観光農園としての発展も期待できる。

実際に高橋賢氏の圃場で行っているミニトマトのソバージュ栽培の様子。

平成30年9月2日(日)には、同圃場で北上市「食のつながり」認証制度による収穫体験イベントを実施。（写真は「きたかみ仕事人図鑑」より抜粋）



ポータルサイト「北上農家ファンクラブ」設立

出淵 晴彦さん（東京都目黒区 50代NPO理事）

【取組内容】

インターネットによるポータルサイトを設立し、北上の農産物のPRや消費者と会話型の交流により、販売促進に役立てる。



既存のSNSを活用して生産者と消費者が会話型の交流



低予算で常時、情報の発信・受信ができ、SNS拡散が期待できる

消費者が全国各地で見かけた北上産の農作物のレポートやレシピ等を発信



生産者は消費者ニーズを把握し、生産計画や商品開発に役立てる

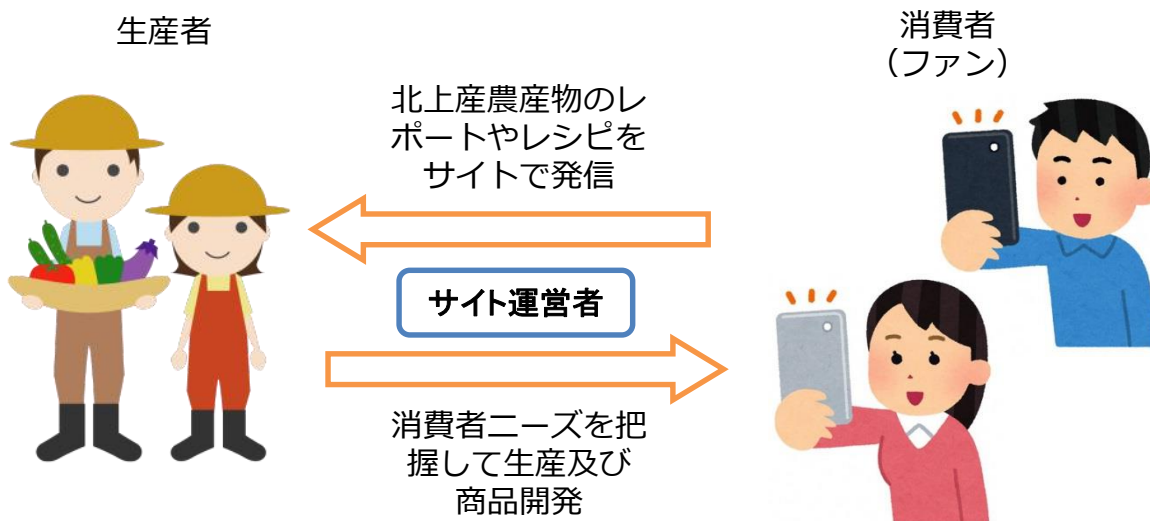
サイトを通じて農産物の購入



ファンの獲得により、固定客の確保及び売上増加



生産者と消費者がポータルサイトを活用することで兼業農家の収益向上



ひまわり畑プロジェクト

松井 克洋（東京都国立市 20代学生）

【取組内容】

- ・ 遊休農地を一時的にひまわり畑として有効活用する。ひまわりは安価で手間がかからず、土壌回復効果があり、観光資源としても役立つ。



日常の管理作業が不要



空いた時間で兼業農家は別の仕事にも取り組める

土壌回復効果が期待できる



農地に戻した後は作物の収量増加が見込め、連作障害の対策に効果的

収穫した種を活用する



産学連携によるひまわり油等の商品化も期待できる

遊休農地をひまわり畑として活用することで
兼業農家の収益向上

【その他】

- ・ 市内各地をひまわり畑として景観形成することで、観光資源として役立て、インバウンド効果も期待できる



北上市内のひまわり畑（二子地区）
→景観向上及び観光資源化

